

PRENDRE EN MAIN LA COMMERCIALISATION DE MES VINS : UN ACCOMPAGNEMENT CONCRET DANS LA DURÉE

Durée : 5 jours

OBJECTIFS :

- **Définir** ma stratégie commerciale pour une meilleure valorisation
- **Avoir** les outils et les bases pour valoriser mes vins par le discours et par le prix
- **Construire** et personnaliser mes outils
- **Etablir** mon plan d'action commercial 2023 et le suivre

PROGRAMME :

Jour 1: Marchés Prix de revient et outils commerciaux

- > Les caractéristiques techniques, les coûts d'accès et les coûts de revient des différents itinéraires. (HVE, Terra Vitis, Bio, Biodynamie, vins naturels, RSE ...).
- > Mon coût de revient économique détaillé
- > Le contexte du marché, les potentiels de croissance, les caractéristiques des circuits de distribution.
- > Les étapes incontournables de la valorisation et les outils commerciaux à disposition (bilan commercial, tarifs et définition des gammes, fiche d'appel)

Jour 2 : Négociation commerciale

- > Technique de maîtrise de l'entretien de vente
- > Faire face aux objections, fidéliser

Jour 3, Jour 4 et Jour 5 : Ateliers personnalisables de suivi

- > Tarif et bilan commercial
- > Plan d'action
- > Mesures et évaluation

MOYENS PEDAGOGIQUES: MODALITES D'EVALUATION :

- Support de formation
- Questionnaire d'évaluation fin de formation
- Echanges
- Point individuel par téléphone après formation

DÉLAI D'ACCÈS AUX FORMATIONS : Inscription possible jusqu'à 3 jours ouvrés avant le début de la formation.

ACCESSIBILITE : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En amont de la formation, nous définissons ensemble comment vous proposer le parcours le plus adapté.

RESPONSABLE DE STAGE : Antony CARARON, Responsable Pôle Conseil

Mise à jour le 20.06.2024

TAUX SATISFACTION : 90%

 **HORAIRES :**
9h00 – 12h30
14h00 – 17h30

 **LIEU :**
Cerfrance Gironde

PUBLIC VISE :
Viticulteurs chefs
d'exploitation en cave
Salariés responsables
d'exploitation en cave
Viticulteurs commercialisant
en vrac, bouteille ou bib

INTERVENANTS :
Conseiller d'entreprise spécialisé
viti-vinicole & *Fabrice CHAUDIER,*
SAS Vins et Ventes. Expert
marché des vins, consultant de
terrain

NOMBRE DE PARTICIPANTS :
7 à 9 personnes

PREREQUIS : Aucun

TARIF :
A partir de **205€** HT pour les
exploitants et **436€** HT pour
les salariés, pour les 5 jours.
Prise en charge possible par
votre fonds de formation ou
votre OPCO (VIVEA,
OCAPIAT...)

CONTACT & PRE-INSCRIPTION

Janique JENNEQUIN
05 57 54 26 66 - 5090
formationconseil@33.cerfrance.fr
[Formulaire de pré-inscription](#)